॥ श्री ॥

व्यापार कसा करावा

लेखक—

एस्. व्ही. गोखले, अडव्हरटायझर.

प्रकाशक—

संसारकथाऑफिस,

महाजनाची चाळ सिताबर्डी नागपूर.

मुद्रक-वा. न. घोरपडे,

तरुण महाराष्ट्र प्रेस, नवी शुक्रवारी नागपूर.

आवृत्ती पहिली] [किंमत २ आणे

१५ नोव्हेंबर १९२५.

लेखक—एस्. व्ही. गोखले

व्यापार कसा करावा ?

व्यापार म्हटला म्हणजे पुष्कळ लोकांस असें वाटतें कीं जगांत जर कांहीं दिवसा ढवळ्या लूट करण्याचा धंदा असेल तर तो व्यापार होय. अलोट संपत्ती मिळवून आपला प्रपंच सुखाचा करण्यास व्यापार हें एकच जगांत साधन आहे. असें जर आहे म्हणावें तर शेकडों दुकानें तुटून आंत बट्टयाचा व्यापार कां व्हावा? तेव्हां आपली कोठें तरी चूक होते आहे खास ! आणि त्या चुकीमुळें केलेला व्यापार आंगलट येतो. व्यापार करण्यांत विशेषत: आमच्या पांढरपेशा मंडळींची चूक होत असल्यामुळें प्रथम ज्या आशेवर व्यापार आपण सुरू करतो, त्याचें निराशेंत आपल्या हलगर्जीपणामुळें रूपांतर होऊन, सुरू केलेला व्यापार आंगलट येऊन, व्यापार हा पैसा मिळविण्याचें साधन नसून अब्रू गमाविण्याचें दुकान आहे असें वाटूं लागतें. अन्न पचलें तर शरीरांत जोम येतो, पण अविवेकानें जर ज्यास्त खाल्लें तर अपचनानें आजार उत्पन्न होऊन पैशापरी पैसा जाईल, प्रकृती बिघडेल आणि दंडादाखल डॉक्टरचें बिल देणें पडेल. म्हणून कोणतीही गोष्ट विचारपूर्वक केली पाहिजे. आपणांस ठाऊक नसली तर पोक्त व अनुभवी माणसांचा

सल्ला घ्यावा. पण ठेंच लागल्याशिवाय शहाणपण येत नाहीं हीच गोष्ट खरी. अनुभवासारखा उपदेशक नाहीं.

व्यापार सुरू करण्यापूर्वी प्रथम आपल्याला मारवाड्याचें उदाहरण डोळ्यांसमोर दिसूं लागतें व प्रत्येक इसम आश्चर्यानें थक्क होऊन व्यापार सुरू करणाऱ्या भावी दुकानदारास सांगतो कीं खुशाल व्यापार कर! पाहतां पाहतां आमचे समक्ष या मारवाड्यांनीं एक दीड लाख रुपयांची इस्टेट जमा केली. कांहीं दिवसापूर्वी रस्सी लोटा घेऊन चार घरें मागणाऱ्या इसमानें, शेव भज्याचा व्यापार सुरू करून तोच आतां आमचे सोनें नाणें गहाण ठेऊं लागला. असा या व्यापारांत फायदा आहे. मग केलेला व्यापार आंगलट कां यावा? त्यांचींच दुकानें कां चालतात व आमचीं कां आंगलट येतात याचा आतां आपण थोडक्यांत विचार करूं.

भांडवल—व्यापार करण्यास भांडवल स्वतःचें पाहिजे. दुसऱ्याचे भांडवलावर व्यापार केल्यास खानावळींत जेवलेलें अन्न जसें आंगीं लागत नाहीं आणि पैशा परी पैसा जातो तसे दगदग व त्रास पडून निम्मा शिम्मा फायदा भांडवलवाल्यास जातो. आणि कष्टाचे आपण धनी बनून एखादे वेळीं अपशयाचें खापर मात्र व्यापारांत तोटा आल्यास कपाळीं फुटतें, म्हणून सुज्ञानें परक्याचे भांडवलावर व्यापार करूं नये.

स्वतःची मीठ भाकरी असतांना शेजाऱ्याकडून थोडी भाजी आणल्यास चालेल, पण सर्व शीधा लोकाजवळून आणून केलेल्या

स्वयंपाकानें जेवण तर कमी जाईलच परंतु गाडाभर भांडीं घासण्याचे श्रम पडतील हें विसरूं नका. असलेलें भांडवल अगर कर्जी काढून जमा केलेलें भांडवल एकदम एखाद्या व्यापारांत न अडकवितां सोई-सोईनें आपल्या मनाची पूर्ण खात्री झाल्यानंतर कांहीं थोडी रकम रोख आपले पाशीं ठेवून मग राहिलेली गुंतवावी. ती जशी गुंतवितां येते तशी मोकळी पण चटदिशी क॰तां आली पाहिजे, असाच व्यापार करावा; नाहीं तर पैशाची मागणी आल्यावर याचें कर्ज त्याला व त्याचें याला काढून देत बसल्यानें व्याज अंगावर बसून कोळशाचे दलालींप्रमाणें हात काळे करण्याचा प्रसंग येतो. पत वाढविणें हें व्यापाऱ्याचें कर्तव्य कर्म होय, पण एकाचें कर्ज काढून दुसऱ्यास द्यावयाचें, अशा तऱ्हेची मानगड करून पत वाढत नाहीं तर अशा सवयी मुळें एखादे वेळीं रक्कम न मिळाल्यास असलेली पत मात्र जाते. तेव्हां व्यापारांत आपण जो पैसा गुंतवितो तोच मोकळा करून आपणाला परत देतां आला पाहिजे. तरच तो व्यापार नाहींतर थोडक्या अवधींत कर्जाचा बोजा वाढून ती दुकानदारी तुम्हांस सुखावह तर होणार नाहींच पण दुःखाला मात्र कारण होईल.

खरेदी—व्यापाऱ्यांस खरेदी करण्याची पूर्ण माहिती पाहिजे. अविवेकानें दिसेल तो माल खरेदी केल्यामुळें भांडवल अडकून पैशाची टंचाई होईल. ह्मणून चालू नित्य व्यवहारोपयोगी मालाचीच खरेदी केली पाहिजे. पडीत माल खरेदी केल्यानें चालू व नित्य खपणाऱ्या मालाचा

पुरवठा न झाल्यामुळें गिऱ्हाईक परत जाईल. दिडकी कां मिळेना, पण त्या मालाची जर १०-५ वेळ उलटापालट झाली, तर तीन चार आणे मिळतील ह्मणून जास्त फायद्याचे आशेनें, भिडेनें पडीत माल खरेदी करूं नका. तर चालू माल आणून आपल्या दुकानची विक्री वाढवा म्हणजे थोडक्या भांडवलांत सुद्धां तुमचा व्यापार फायद्याचा झाल्या शिवाय राहणार नाहीं·

नियमितपणा—व्यापाऱ्यांस, नियमितपणा अवश्य पाहिजे हा गुण दुकानदारांचे अंगीं असला तर सोन्याहून पिवळें आहे. मात्र आपल्या पांढरपेशा व्यापाऱ्याच्या अंगीं तो नसल्यामुळें फार हानी होते. वर्षाच्या ३६९ दिवसापैकी नियमित वेळीं दुकान उघडलें आहे आणि ठराविक वेळीं बंद केलें आहे असें क्वचितच उदाहरण सापडेल पुष्कळ वेळां दुकान उघडण्यास, दुकानदार क्षुल्लक अड-चणी पुढे करून चुकारपणा करतात. जसें—दूध येण्यास उशीर झाल्या-मुळें चहा पिण्यास वेळ लागल्यामुळें, काल सिनेमा पाहण्यास गेल्या-मुळें, रात्रौ नाटक अगर मित्राशीं पत्ते खेळल्यामुळें, उशीरा झोंपल्यामुळें, घरचा बाजार आणावयाच्या गडबडीमुळें, या व अशाच अडचणीमुळें, दुकान वेळेवर उघडें न ठेविल्यामुळें पुष्कळ वेळां गिऱ्हाईक परत जातें, आणि हा त्याला तो त्याला, सांगत जाऊन साऱ्या गांवभर आपल्या हलगर्जीपणाचा डंका वाजतो. ह्मणून दुकानदारानें विशेष महत्वाचें काम असल्याखेरीज दुकान बंद करूं नये किंवा वेळेवर

उघडण्याची टाळाटाळ करूं नये. दुकानदारी बुडण्यास, गिऱ्हाईकें तुटण्यास आपला हलगर्जीपणा कारण होतो हें विसरूं नका. गरज तुम्हांला आहे. तुमचें दुकान बंद असलें तर दुसऱ्या ठिकाणीं गिऱ्हाईक जाईल हें विसरूं नका. दुसरें, दुकानदारांनीं शब्दाची किंमत काय आहे हें लक्षांत ठेविलें पाहिजे. कारण भांडवलापेक्षां शब्दाची किंमत अधिक आहे. शेकडो रुपयांचा व्यवहार शब्दाच्या भरंवशावर होतो. ह्मणून दुकानदारानें प्रथम आपले शब्दाप्रमाणें वागण्यास शिकलें पाहिजे. नाहींतर उधारी बंद ह्मणून पाटी लावायची आणि उधार द्यायचें बिलावर व्याज आकारूं ह्मणून छापावयाचें पण व्याज आकारवयाचें नाहीं! अशामुळें रेलवेमधील पॅसेंजरच्या डब्यांत उतारूं किती बसावे ह्मणून लिहिलेल्या अक्षरांची आणि तुमच्या पाट्यांची किंमत एकच होईल. तेव्हां क्षुल्लक नियम कां असेना पण त्याची अम्मल बजावणी करतां आली तर त्याचा उपयोग! नाहीं तर ग्राहकावर व समाजावर तुमच्या शब्दाची किंमत राहणार नाही. पण लोक तुमची थट्टा मात्र करतील; आणि जन्माची वाईट खोड आंगीं लागून व्यापार करण्यास तुह्मी नालायक ठराल. दुकानदारानें नियमितपणा इतका पाळला पाहिजे कीं लोकांनीं त्यावेळीं आपलीं घड्याळें बरोबर लावलीं पाहिजेत.

नोकर—कामाशिवाय दुकानदारींत नोकर जास्त ठेविल्यानें मालक आळशी बनून एकही काम बरोबर होत नाहीं. एक नोकर

बरोबर काम बजावतो, दुसरा ठेविला कीं कामाची विभागणी होऊन तो ह्मणतो त्यांनीं केलें असेल आणि हा ह्मणतो तो करीलच ! तिसरा ठेविला तर कुणीच करीत नाहीं. शेवटीं मालकालाच काम करणें पडतें! जरुरी शिवाय नोकर ठेऊं नका. निदान आज कालच्या काळांत स्वतंत्रता पाहिजे असणाऱ्या इसमानें बनेल तो पावेतो अहोरात्र स्वकष्ट करून दुसऱ्याच्या भरंवशावर राहतां कामा नये. नाहींतर नोकर येईल तेव्हां दुकान झाडलें जाईल म्हणून वाट पाहत बसून आपल्याकडे येणाऱ्या गाऱ्हाईकांस दुकान गचाळ आहे म्हणून परत जावें लागेल. आजकालच्या काळांत एकीकडे स्वतंत्रतेचा टाहो फोडून लोक घसा फोडीत आहेत, तर दुसरीकडे व्यापारी वर्ग परतंत्र होत आहे. ज्या व्यापाराच्या भरंवशावर तराजूच्या दांडीवर शेकडों कोसावरून तुमच्या राष्ट्रांत आपले पाय परकी सत्तेनें बळकट करून तुम्हांला तुमचीं चार पोरेबाळें नव्हे, तर स्वतःचें पोट कसें भरेल ह्मणून प्रश्न उपस्थित केला, तो त्यांचा व्यापार तरी पहा. त्यांच्या बुडाशीं स्वतंत्रता तुम्हांस दिसेल. आपल्या देशबांधवाचा संसार सुखाचा करण्याकरितां अहोरात्र चाललेली खटपट तुमच्या डोळ्यांना सूक्ष्मदृष्टीनें पाहिल्यास आढळून येईल. एक व्यापार चांगला करितां आल्यामुळें त्या मंडळीस शेकडों कोसांवरून तुमच्यावर राज्य करतां आलें याचें उदाहरण घ्या आणि तुम्हीं तुमचा व्यापार दक्षतेनें करून त्यांचे गुण संपादन करा. आपण किती परतंत्र आहोंत, याची जाणीव इलेक्ट्रीसीटी बिघडली तर अंधार पडल्यावर परत जाणाऱ्या गिऱ्हाईकांची यादी करा. दुका-

---

नांत दिवा नाहीं ह्मणून गिऱ्हाईक परत गेलें, कां ? इतके कां परवालंबी बनलांत तुमच्या समया गेल्या, कां दिवे बाजारांत मिळेनासे झालें? नाहीं! नाहीं! तर आळस वाढला, काम करण्याची हौस गेली आणि दिवसेंदिवस पारतंत्र्याची बेडी घट्ट होत जाऊन मिळविलेला पैसा चैनींत जाऊन तुम्ही कंगाल झालां. दुकानदारानें या सर्व गोष्टी लक्षांत ठेऊन वागलें पाहिजे. आणि आपल्या खटपटीच्या प्रयत्नांची शिकस्त करून स्वतःच्या पायावर, स्वतःचे भांडवलावर त्याला नावलौकिक कमवितां आला पाहिजे. दुसऱ्याची मदत घेऊं नये असें ह्मणणें नाहीं तर नाईलाजानें आलेल्या प्रसंगास तोंड द्यावें. पण हलगर्जीपणामुळें, आळसानें किंवा मानापमानाचे भरीस पडून कमाईपेक्षां आधिक खर्च होणार नाहीं, अशी काळजी घेणाऱ्यासच व्यापार फायदेशीर होईल.

नोकर ठेवितांना—ओळखीचा, नात्यांतील किंवा रावसाहेबांच्या शिफारसीचा, मित्राच्या नात्यांतील कधींही ठेवूं नये. पगार तर दूर राहो पण फुकट सुद्धां नको. त्याच्यानें काम तर होणार नाहीं, पण आपसांत वाईटपणा उत्पन्न होईल. तुमचा ते मान तर ठेवणारच नाहींत पण शिरजोरपणा करून तुमची अब्रू गमावतील. ठेविलेल्या नोकरास त्याच्या पोटापाण्याला पुरेल इतका भरपूर पगार दिला पाहिजे. नाहींतर तो चोरी करील हें ध्यानांत ठेवा. पोट भरलें नाहीं तर चांगल्या माणसांची सुद्धां नियत बिघडते, म्हणून चाकरांना चोरी करण्याची सवड देऊं नका.

शौकमें घर डूबा

दुकानांतील काम करणारे कारकून नोकर यांचे खातें दुकानांत ठेऊं नका. अगर पगारापेक्षां अधिक रकम त्यांचे आंगावर देऊं नका. कामचुकार माणसाची गय करूं नका. नोकराची गय मालकानें बिलकूल करतां कामां नये. जास्त काम केलें तर इनाम, व कमी केलें तर पगार कापा. तरच तुमचा निभाव लागेल. नोकर माणसांनीं तुमचे समोर विडी, सिगारेट अगर कोणत्याही ईसमाशीं (दुकानांत येणाऱ्या) भाषण करतां उपयोगाचें नाहीं. प्रत्येकाचा मान ठेवून शिस्तीनें वागलें पाहिजे. म्हणून सक्त ताकीद द्या. नाहींतर गरीब दुकानदाराच्या चढेल नोकरामुळें कित्येक सूज्ञ गिऱ्हाईकें येत नाहींत. म्हणून दुकानदारानें आपल्या चाकर माणसाला शिस्तीनें वागण्याची सक्त ताकीद दिली पाहिजे.

मित्र—दुकानदारास स्नेही पाहिजेत, पण अहोरात्र दुकानांत बसणारे नकोत. मित्रत्वाचा फायदा दुकानांतून उधार सामान घेण्याकडे न करतां आपले घरीं लागणाऱ्या वस्तूंची खरेदी रोखीनें करणारा, दुकानांत होत असलेल्या चुका सांगणारा, वेळ प्रसंगीं उपयोगी पडणारा असाच असावा. मात्र हल्लींच्या काळांत मित्राची व्याख्या बदलत जाऊन मित्रांचा घोळका आपले बाजूला अशा तऱ्हेचा आहे कीं ते मित्र नव्हेत पण अधोगतीला नेणारे शत्रू आहेत असें मानावें लागतें. आजकालच्या मित्रांची आणि बाजार बसव्यांची एकच जाति आहे असें दुखःनें म्हणणें भाग पडतें. जोपर्यंत या मित्रांना बसायला

गादी वेळीं अवेळीं चहा, पानपट्टी सिगारेट फुकटची ओढायला मिळते व प्रपंचाच्या उपयोगी पडणाऱ्या वस्तू उधार मिळतात तोपावेतो हे मानभावी जिवलग दोस्त तुमच्या एकंदर कारभाराची समाधानकारक दंवडी तुम्ही न सांगतां गांवभर पिटवतात व तुमच्या स्तुतीचे पोवाडे गाऊन आपला मतलब साधतात हें विसरूं नका. या मित्राचें स्वरूप काय आहे याची आपल्या मनांत खात्री पटवून घेण्याकरतां त्यांचेवर रकमेचा तगादा करून पहा म्हणजे तो मित्र आहे कां आपण होऊन आपला शत्रु निर्माण केला आहे याची जाणीव तुम्हांस होईल अशा तऱ्हेचे मतलबी मित्र दिवसेंदिवस वाढत चालल्यामुळें प्रथम त्यांच्या गोड गोड भाषणांनें मोहित झालेल्या दुकानदाराला या चढेल मित्रांचा त्रास निमुटपणें सहन करणें पडतो. या मित्राला दुकानची खडानूखडा माहिती असते. फुरसतीच्या वेळीं तुझें वहीखातें लिहून देतो म्हणून तुमचा सर्व कारभार हे पाहून ठेवतात; व प्रसंगाचे वेळीं मात्र तुम्ही त्यांना मदत नव्हे तर दिलेल्या उधारीचा तगादा लावतांच आपला मानभावी वेष बदलून हे नीच, हलकट मित्राच्या नात्याची ओळख विसरून आपलें खरें स्वरूप प्रगट करतात. म्हणून व्यापाऱ्यांनीं अशा बहुरुपी मित्रांपासून फार सावध असलें पाहिजे. नाहींतर पतंग जसा दिव्याच्या प्रकाशाला भुलून आपला जीव देतो तशा तऱ्हेची वेळ तुमचेवर येईल. मित्राच्या भरंवशावर राहिल्यानें कारणाशिवाय त्याला दुकानांत बसविल्यानें दुकानची माहिती त्याला सांगितल्यानें पुढे व्यापार आंगलट आल्यानंतर

त्या मित्रांचा उपयोग तुम्हाला मदत करण्याचे कामीं होणार नाहीं; तर हे घरभेदे तुमच्या सावकाराला जाऊन मिळतील. आणि तुमच्या एकंदर कारभाराची माहिती देऊन तुमचें तर वाटोळें करतीलच; पण शेवट फुकट बसायला मिळत असलेल्या गादीला कायमचे मुकून ज्याप्रमाणें कबजीनें संभाजीचा वध केला तसें तुमच्या व्यापाराच्या राज्याचें वाटोळें करून तुह्मांला देशोधडीला लावतील. ह्मणून प्रथमच खबरदारी बाळगा. राज्य घर दुकान बुडण्यास घरभेद्या मित्रांचा हलकटपणा कारण होतो हें विसरूं नका. या गोष्टीकडे जर तुह्मी दुर्लक्ष केलें तर तुमचा व्यापार आंतबट्याचा झाल्याशिवाय राहणार नाहीं.

स्वभाव—दुकानदाराचा स्वभाव प्रेमळ पाहिजे. सदा सर्वदा हसतमुख व गोड भाषण त्याला करतां आलें पाहीजे. आलेल्या गिऱ्हाइकाशीं आपले हातचें काम टाकून आधीं त्याच्याशीं बोललें पाहीज. तसेंच गिऱ्हाईकाबरोबर मुलेबाळें आलींअसतां आजकालच्या काळांत लोकप्रिय झालेला खाऊ पेपरमिंट किंवा खारीक बदाम देऊन त्यांनीं विचारलेल्या प्रश्नांचीं उत्तरें शांत चित्तानें देऊन इतर कोणत्याहि दुकानदारापेक्षां आमचे दुकानीं माल स्वस्त व चांगला असतो याची त्याला खात्री पटवितां आली पाहिजे. नाहींतर गोड बोले व कधींहीं भाव न पाहणारे उधारी ग्राहक वाढून दुकानदार ओढग्रस्त होईल भावाची जास्त घासघीस करणारे गिऱ्हाईकाकडे दुर्लक्ष करतां कामा नये. म्हणून मोहाला बळी पडून जास्त फायद्याचे आशेनें उधार

देऊं नका. तात्पुरता फायदा कायमचा रोग दूर करीत नाहीं, तर कुपथ्य होतांच पुन्हा त्यांतून वाचणें शक्य नसतें हें विसरूं नका.

नम्रपणा व गोड भाषण करणाऱ्या व्यापाऱ्यानें रागाला सोडूं नये पण रागाचा उपयोग हलगर्जीपणा करणाऱ्या कारकुनावर नोकर चाकरावर उशीरानें बिल देणाऱ्या ग्राहकांवर काम नसतांना दिवस-भर अड्डा जमविणाऱ्या मित्रांवर, बाजार भावापेक्षां जास्त भाव लाव-णाऱ्या शेटजीवर तसेंच दुकानच्या अगर स्वतःचे अब्रूतीला ज्या इसमापासून कमीपणा येईल अशा सर्व इसमांवर रागाचें उग्र स्वरूप दाखवून आपल्या व्यापाराची घडी त्याला बसवितां आली पाहिजे. शांतपणा असावा पण धटिंग माणसाशी नको तर सूज्ञाजवळ पाहिजे जशास तसें वागण्यास दुकानदारानें प्रथम शिकलें पाहिजे.

उधारी—व्यापार बुडण्यास पुष्कळ वेळां उधारी नडते. ह्मणून उधार होतां होईल तो पावेतो देऊं नका. त्यामुळें उधारींत तुमचें भांडवल अडकून पैशाची टंचाई होईल. उधार देतांना त्याची मिळकत किती आहे आपली रकम वसूल होईल कां नाही, घरदार वगैरे इस्टेट आहे कां ट्रॅव्हलिंग टिकीट कलेक्टर थोड्या दिवसाकरितां आला आहे याची माहिती काढा नाहींतर बदली होतांच पैशाची फारकत होईल हें विसरूं नका. मित्रांना तर उधार देऊं नकाच. नाहींतर पैशाच्या पायीं दोस्ती तुटेल. उधारी वाढली कीं दुकानदारी आटोपलीच समजा. उधारी ही लक्ष्मीची वडील बहीण अवदसा

उधारीसे सेट बने

आहे. या बयेचा फेरा दुकानदारींत शिरल्यावर नारळाची करंवटी देऊन जोगवा मागत दारोदार हिंडावें लागेल हें विसरूं नका. उधार घेणाऱ्या ग्राहकांस उधारी बंद आहे ह्मणून सांगितल्यानें घटकाभर राग आला तर तो पत्करला. पण उधार देऊन गिऱ्हाईक तोडूं नका व शत्रू उपस्थित करूं नका अशी आग्रहाची व्यापारी वर्गांना विनंति आहे. पुष्कळ व्यापारी वर्गाचें ह्मणणें आहे कीं उधारीशिवाय दुकानदारी नाहीं. पण ही ह्मण कुणा करतां ? हातावर आणून खाणाऱ्या दुकान दाराकरतां नाही. शेकडो रुपयांचा व्यापार व देवघेव करणाऱ्याकरतां आहे नाहीचा फाडा ठेवा. ह्मणजे या बयेचा फेरा तुमच्या दुकानांत शिरणार नाही. उधारी जर देण्याचा प्रसंग आलाच तर निदान सज्जन अब्रुदार स्थाईक माणसास द्या. टेंपररी टिकीट कलेक्टर किंवा लोकल रावसाहेब यांना देऊं नका. भीड ही भिकेची बहीण आहे. तेव्हां तुमचे तोंडावर स्तुती करणाऱ्या ग्राहकांचे भिडेला बळी पडून आपल्या जन्माचें वाटोळें करूं नका; दिलेली उधारी करारप्रमाणें न आल्यास पुढें खातें एकदम बंद करून सक्तीनें रकम वसूल करा. गय बिलकुल करूं नका. दुकानदारींत स्नेही सोबत्याची मुरवत बिलकुल कामाची नाही.

हिशोब—कित्येक दुकानदार हिशेब ठेवित नाहींत ह्मणून दुकानदारी आंगलट येते. हिशेब ही एक महत्वाची बाब आहे. पैचा

बे अकली कौन—आजकलकी दुनीया जिसके पास पैसा नहीं ओ शक्स.

असो कीं लाखाचा असो पण त्याचें टिपण हें पाहिजेच. खरेदी विक्री खर्च यांचें टीपण वेळचे वेळेवर केल्यानें वर्षानंतर आढावा चोख निघून आपण कुठें चुकतो हें च:कन लक्षांत येतें. मग फायदा असो किंवा तोटा असो पण तें समजलें हें जरूर पाहिजे. पुष्कळ व्यापारी ह्मगतात 'आम्हाला काय करायचा हिशेब ठेऊन! आह्मी कांहीं कुणाचे बांधले नाही. किंवा कुणाचे नोकर नाहीं' होय, ही गोष्ट खरी आहे. पण ज्या वेळीं व्यापार आंगलट येतो तेव्हां तोच इसम ह्मणतो कीं हिशेब ठेविला असता तर बरें झालें असतें हें मागून समजतें पण त्याचा व्हावा तितका उपयोग होत नहीं. लहानपणीं उनाड व ड्रही स्वभावामुळें चार अक्षरे पाठ करण्याचा कंटाळा केल्यामुळें पुढे दारोदार पाच पंचवीस रुपयांची नोकरी मिळेल कां ह्मणून फिरतांना पायाला बोचणाऱ्या खड्यांनीं पूर्वीची चूक लक्षांत येते व आई बापांच्या ओरडण्याकडे दुर्लक्ष केल्याचा हा परिणाम ह्मणून दुःख होतें. तसें हिशेब न ठेविल्यामुळें दुकानदारी आंतबऱ्याची झाल्यावर मागून त्या पश्चा:त्तापाचा? काय उपयोग, एखादा कर्तबगार इसम यांतूनहि डोकें वर काढील, पण अशीं फार थोडीं माणसें असतात. नुकसानीच्या तडाख्यांनीं कंबर मोडल्यावर योग्य तो उपचार न करता कर्मानें झालें ह्मणून स्वस्थ बसण्यापेक्षां कार्य करीत राहिल्यानें आज नाहीं उद्या फळ हें मिळालेंच पाहिजे असा विश्वास ठेऊन कार्य करीत राहिल्यानेंच यशाचा वाटा पदरांत पडतो. या गोष्टी करणाऱ्यास

दोस्त कौन—चाय सीगारेट पीलानेवाला, खेल तमाशा बतानेवाले,
बुरे काममें सला देनेवाला ये तिन्हो जीगर दोस्त है.

चिकाटीची जोड अवश्य पाहिजे व धीर देणारी माणसेंहि पाठीशी पाहिजेत. कुस्ती लढत असतां पडणें आणि पाडणें चालायचेंच पण पडलों ह्मणून व्यायाम बद करणें अविचाराचें होईल. सृष्टीची घडामोड चालायचीच ह्मणून कुणी व्यवहार बंद केले आहेत कां ? नाहीं. पण आमच्या पांढरपेशा मंडळींची वृत्ती इतकी क्षुद्र, कुत्सित व निंदक बनली आहे . कीं त्याची कीळस येते. त्यांना कर्तबगार इसम डोळ्यांत सलायचा ! कुठें पडतो आणि कुठें पाडायला सांपडेल या उद्योगांत स्वारी फावल्या वेळीं गढलेली असायची. मदत करण्याची गोष्ट दूरच पण चांगल्याचें वाईट करण्याकडे प्रवृती ज्यास्त! या गोष्टींमुळें कित्येक उत्साही, होतकरू तरुण त्यांच्या टोचून बोलण्यानें निरुत्साही होतात. याच गोष्टींमुळें आपल्यांतले शारीरिक बळ कमी झालें आहे. एकेकाळीं लाल माती आंगावर दिसली तर तो डामरट समजला जात असे असो तेव्हां प्रथमच हिशेब ठेवण्याची खबरदारी बाळगा तुम्हांला वाटतें तितकें तुम्हीं स्वतंत्र खास नाहीं. वरच्या भपक्यावर जर तुमचे वर सरकारनें इनकम् ट्याक्स आकारला तर हिशेबाचे अभावीं तुम्हांस तो देणें पडेल इनकम्ट्याक्स सुरूं झाल्यामुळें जर कोणता फायदा झाला असेल तर तो व्यापारी वर्ग हिशेब ठेऊं लागला हें होय, ह्मणून हिशेबाकडे दुर्लक्ष करूं नका. संकटाना भिऊं नका. हताश होऊं नका. तर हिशेबानें चाला म्हणजे केलेल्या व्यापारांत तुह्मांला यश मिळेल. खर्चाचें खातें नेहमी पाहातें ठेविल्यानें पै पैशापासून

दुष्मन कौन—अच्छी राह बतानेवाला

शेकडों रुपये कुठें खर्च होतात तें समजेल, मध्यें भांडवल असून जेथें हिशेब नाहीं ती बूड आहे असें समजा. शेकडो रुपयांचा व्यापार हिशेब बरोबर न ठेविल्यामुळें बुडतो. तेव्हां व्यापाऱ्यांनीं या महत्वाच्या गोष्टींकडे टाळाटाळ करून भागायचें नाहीं.

टापटीप—टापटीप आणि मालाची मांडणी आमच्या इकडील व्यापाऱ्यांस कशाशी खातात हें ठाऊक नसतें. आमच्या इकडील एखाद्या किराणा व्यापार करणाऱ्या दुकानदाराची गंमत पहावी त्याची वजनें व मापें कधीं सापडायचीं नाहींत. गिऱ्हाईक आल्या नंतर इकडिल जिन्नस तिकडे आणि तिकडचा इकडे करून घाबरेपणानें माल सांपडत नाहीं ह्मणून सांगायचें अशानें आलेलें गिऱ्हाईक परत जातें. पण गिऱ्हाईक परत गेल्याचें दुःख यांना होत नाही. कारण हा दुकानदार बारा पिंपळावरचा मुंजा असायचा, सार्वजनिक कामांत म्युनिसिपालिटी गोरक्षण इतकेंच नव्हे तर राजेश्री बाराव्याला आणि बारशाला ही पण गांवशेट ह्मणून हाजरच ! पण या गांवशेटाला कर्ज किती आहे, तें तो मेल्यावर समजायचें किंवा एखाद्या सावकारानें गय न करतां जर जप्ती आणली, तर दिसायचें ! असो.

अशा तऱ्हेच्या शेटच्या दुकानांत अस्ताव्यस्तपणा असल्यास नवल नाहीं. दुकानदारानें तनमनधन दुकान दारींत अर्पण केलें पाहिजे. नाहींतर दुर्लक्ष होऊन व्यापार आंगलट येतो. आपल्या दुकानीं असलेला माल वाईट होऊं नये अगर चोरी जाऊं नये ह्मणून तो ठेव-

---

ण्यास आलमाऱ्या कुलूपें वगैरे बंदोबस्त केला पाहिजे, पण तिकडे असावें तितकें लक्ष दुकानदार देत नाहीं; त्यामुळें तुपाचें अगर तेल्याचे डब्यांत रात्रीं अपरात्रीं जर उंदीरमामा पडले तर या तेलाच्या होणाऱ्या नुकसानींत डब्याची वीस पंचवीस झाकणें झालीं नसतीं कां ? ह्मणून हलगर्जीपणा व दुर्लक्ष व्यापाऱ्यांनीं बिलकूल करतां कामा नये. जेथली वस्तू तेथे ठेवून मालाची नासाडी न करणें ह्मणजेच पैशाची बचत करणें होय. हातफिरे तिथें लक्ष्मी फिरे ह्मणून दुकानदारानें दुकानांत गिऱ्हाईक नसतांना गप्पा मारित बसूं नये. तर कोणता माल किती आहे. कोणत्या मालाची गिऱ्हाईकें परत जातात, ह्याचें टिपण करावें ह्मणजे मालाची मांडणी व्यवस्थेशीर होऊन रिकामे लोक तुमच्याशीं बोलण्यास येणार नाहींत आणि असलेल्या मालाची पुन्हां पुन्हां खरेदी पण होणार नाहीं.

जाहिरात—व्यापारी वर्गानें आपल्या मालाची किंवा दुकानची जाहिरात देण्याच्या पुष्कळ तऱ्हा आहेत. मुख्य जाहिरात ह्मणजे सचोटी आणि गिऱ्हाईकांचे आवडीचा माल ठेविणें ही होय. पण आजकालच्या काळांत, फारच थोड्या अवधींत आपल्या मालाचा प्रसार करण्यास वर्तमानपत्रांत जाहीरात देऊन गिऱ्हाईक वाढविणें, ह्यांडबील, वॉलपोस्टर, सिनेमा, नाटकगृह, बाजार किंवा रहदारीच्या रस्त्यावर भिंती रंगवून मालाची प्रसिद्धी करणें वगैरे अनेक तऱ्हा आहेत. या सर्व गोष्टींपासून फायदा होऊन गिऱ्हाईक वाढतें पण, माल चोख पाहिजे. तरच त्याचा उपयोग नाहींतर जाहिरात आंगलट

येईल. आजकालच्या काळांत व्यापाराची भरभराट झाली पण कोणत्या व्यापाराची? तर खोट्या औषधांच्या, ताईतांच्या, कोकशास्त्रांच्या, भोंदुवैद्यांच्या, कपटी जोतीषांच्या, धातुपौष्टिक पाकांच्या, सुगंधी तेलांच्या! ही व्यापाराची उन्नति म्हणावी कां राष्ट्राच्या दुर्बलतेची साक्ष देणारी दवंडी म्हणावी? एखाद्या पाश्चात्य राष्ट्रांत जर इकडील वर्तमानपत्रांत प्रसिद्ध होणाऱ्या जाहिराती वाचण्यांत आल्या तर त्यांना हिंदुस्थानांत निःसत्व लोक होऊन त्यांच्या डोक्यावरील केस नाहीसे झाले आहेत असें त्यांना वाटायचें! तेव्हां तुम्ही स्वतःचें पोट भरण्याकरितां अशा खोट्या जाहिराती देऊन आपल्या देशबांधवांना फसवूं नका आणि त्यांच्या अब्रूचे धिंडवडे वर्तमानपत्रांत जाहिरात देऊन करूं नका. निपाणी बेळगांव कडील व्यापाऱ्यांस तर असें वाटतें कीं सर्व जगांतील लोक नपुंसक झाले. म्हणून त्या भागांत वीर्याची वाढ करणारींच औषधें निघत आहेत. पण जोपर्यंत या मानभाऊ औषधांच्या जाहिरातीचा सुकाळ आहे आणि सरकारची दृष्टी त्यावर जात नाहीं तो पावेतों हें असेंच चालणार! खोट्या मालाच्या जाहिराती प्रसिद्ध करणाऱ्या व्यापाऱ्यास कडक शिक्षा कायद्यानें ज्या दिवशीं ठरेल त्याच दिवशीं ही मांत्रिकांचीं भुतें व वीर्याचा खजिना बंद होईल. तोपावेतों हजारों अज्ञानी जन यांच्या भुलथापांना भुलून बगळ्याच्या गोष्टीवर विश्वास ठेवणाऱ्या मासोळ्याप्रमाणें ग्राहकांचें वाटोळें झाल्याशिवाय राहणार नाहीं.

घडी टाईम बताती है काम करना नहीं करना आपके हातमें है.

व्यापारांतील बेबंदशाही—आजकाल व्यापारांत बेबंदशाही झाली. कोणता व्यापार कुणी करावा याचा ताळतंत्र राहिला नाहीं. मनमानेल तसें जग करूं लागलें आणि समाजाचा किंवा धर्माचा धाक न राहिल्यामुळें या सर्व गोष्टींचा सुकाळ माजून सारी बेबंदशाही माजली. सर्व जगाला धर्मानें वागा ह्मणून सांगणाऱ्या ब्राह्मण वर्गाला जोडे वहाणा विकण्याची लाज वाटेनाशी झाली. तेल्याचा, वाण्याचा, गवळ्याचा धंदा ब्राम्हण करूं लागले. कोणाचा पायपोस कोणाच्या पायांत राहिला नाहीं. चहाच्या दुकानासारख्या सब गोलांकार करूं पाहणाऱ्या संस्थांचा आद्यजनक ब्राह्मण वर्ग झाला. त्यांचें रक्षण राजाकडून होईनासे झाल्यामुळें पोट भरण्याकरितां कालमानाप्रमाणें दुसऱ्या धंद्यांत नाईलाजानें शिरणें त्यांना भाग पडलें. लांड्या लबाड्या करून लोक चैनी करूं लागले. त्यामुळें प्रत्येक व्यापारांत चढाओढ सुरूं झाली व आपआपसांत यादवी सुरूं झाल्यामुळें एकाचा उत्कर्ष दुसऱ्यास सहन होईनासा झाला. या सर्व गोष्टींपासून विचार गेला आणि आचारहि जाऊन सर्वत्र भ्रष्टाकार झाला. कोणत्याहि गोष्टींत यश न मिळतां अपयशाचें खापर फुटून दुकानदारी करणें अवघड झालें. लुच्चेगिरी वाढली व जो खोटेपणा करील त्याचें फावलें. ह्मणून दिवसेंदिवस व्यापार कठीण झाला. या सर्व गोष्टीला आपणच

शौकमें घर जायगा लेकिन घरमें घी नही आयगा! इसे क्या हुवा!
ताकद घट गई और आस्पताल बढ गये.

कारणीभूत झालों. त्याचें खापर मात्र आपण नोकरशाहीवर फोडूं लागलों! ते तुह्मांला सांगतात कां ? कीं खोट्या औषधाची जाहीरात द्या ! तुह्मी आपल्या चैनी चालविण्याकरितां खोटी जाहीरात देऊन दुसऱ्या देशांतलीं पेटंट औषधें येथें चालू करण्याची संधी देतां ही चूक तुमची आहे, पण तिकडे न पाहतां उठल्या सुटल्या कांहीं बायका, मांजरें शुक ह्मणून सुद्धां दूध पिण्याचें न सोडतां दूध पिऊं लागलीं तर हा गांधींच्या चळवळीचा परिणाम ह्मणून ह्मणतात, तसें विद्वान ह्मणविणारे लोक परकी सत्तेच्या माथीं खापर फोडून नामानिराळे होतात. व्यापार हा अर्धवट माणसाकरितां नाहीं तर धूर्त व शाहण्याकरितां आहे. तो पुस्तक वाचून समजणार नाहीं, तर अनुभवानें शहाणपणा आल्यावर कळेल. पोथी वाचून ब्रह्मज्ञान होणार नाहीं. तर आचरण तसें केलें तर स्वर्गसुख मिळेल. तसें हें पुस्तक वाचून त्यांतील तुमच्या फायद्याच्या गोष्टी अमलांत आणा ह्मणजे तुमच्या खर्चलेल्या पैशाचें चीज होऊन तुह्माला व मला ही आनंद होईल, नाहीं तर—

नळें फुंकिलें सोनारें ॥ इकडून तिकडे गेलें वारें ॥

ह्मणून स्वस्थ बसणें पडेल.

